

LEREN IN DE PRAKTIJK

|  |  |
| --- | --- |
| Opleiding | Vakbekwaam medewerker  |
| Leeractiviteit | Verkopen |
| Naam Leren in de Praktijkopdracht | Kerst in de groene detailhandel |
| Kerntaak en werkproces | 2:Verricht werkzaamheden ten behoeve van de verkoop; 3:verkoopt en verleent service. |
| Omvang Begeleide Onderwijs Tijd (BOT) | 28 uur |
| Individueel of groepsopdracht | Individueel |
| Plaats van actie | Tuincentrum/Groene detailhandel/School |

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
|

|  |
| --- |
| **Titel** |

 |  |
| Kerst in de groene detailhandel |   |
| **Doel** |
| Tijdens de laatste weken voor kerst is het topdrukte in het tuincentrum of bloemenzaak. Al maanden is er gewerkt aan bijzondere presentaties. Daar heeft het personeel veel tijd en energie ingestoken en de aankleding heeft veel geld gekost. Dat moet in de weken voor kerst door de klanten goedgemaakt worden en het liefst met veel winst. Deze topdrukte meemaken vanuit de kant van het winkelpersoneel is een speciale ervaring. Het is een ervaring die belangrijk is voor je carrière in de retail. |
| **Oriënteren op de opdracht** |
| Tijdens je wekelijkse dag-stage heb je meegewerkt aan de opbouw van de kerstpresentatie. Je ziet de drukte per week toenemen en de omzet stijgen.De laatste twee weken maak je mee van dag tot dag. Dat is hard werken. |
| **Wat heb ik nodig?** |
| Het is belangrijk dat je goed uitgerust op je werk verschijnt, dus laat deze weken je nachtrust voldoende zijn. Een opgewekte uitstraling en een actieve werkhouding zijn onmisbaar voor een goede omzet. Wees oplettend bij alle taken die je krijgt opgedragen en help klanten zo goed je kunt. Als er nieuwe of speciale producten te verkopen zijn, zorg dan dat je er wat van weet. Verdiep je in zaken als materiaal, herkomst, onderhoud en prijs/kwaliteit. Dat geldt voor de groene producten, zoals kerstbomen e.d. , maar ook voor decoraties en verlichting. Van de afdeling waar je werkt probeer je zoveel mogelijk te weten. |
| **Wat moet ik doen?** |
| Probeer een goede verkoper en adviseur te zijn voor klanten. Wees altijd beleefd en roep hulp van je leidinggevende in als jouw kennis tekort schiet. Stel je actief op en doe dingen die nodig zijn, ook, als er niet om gevraagd wordt. Dat heet: het werk zien.Rommel opruimen, kapotte spullen verwijderen en vervangen, de vloer schoonhouden.’s Avond thuis schrijf je een verslag van wat die dag je gebracht heeft. Maak er geen saaie opsomming van werkzaamheden van, maar vertel een persoonlijk verhaal.Spits je verhaal toe op wat je die dag hebt geleerd.Hoe reageerden de klanten, wat ging goed, wat ging minder, zijn er bijzondere dingen voorgevallen, enz. De topdrukte met kerst is een ervaring die je niet mag missen als je in een tuincentrum werkt. Je hebt al weken en soms maanden meegewerkt aan de opbouw van de presentaties en in de weken voor kerst moet die inspanning beloond worden met goede verkoopcijfers.Je staande houden in zo’n, periode is de kunst, want er wordt veel van je gevraagd, misschien moet je overuren maken. De boel netjes houden en leegtes aanvullen, advies geven, gedrag van klanten in goede banen leiden, altijd vriendelijk blijven, problemen oplossen, hulp vragen als dat nodig is, overleggen en samenwerken zijn de competenties waar het om draait.**Van de laatste twee weken moet je per dag verslag maken als onderdeel van je persoonlijk portfolio. Je moet het op de computer maken en bewaren. Voor je docent maak je ook een geprinte versie.****Iedere dag als je van je werk thuiskomt moet je een verslag van die dag maken.****Op de dag dat je voor je AVO-vakken naar school komt werk je er ook aan en laat je je docent zien wat je hebt geschreven.**Kies uit de lijst met onderwerpen iets wat bij die dag past en probeer er een goed verhaal van te maken, zodat degene die het leest er alles van begrijpt. Iedere onderwerp moet aan bod komen.Maak iedere dag minstens één foto en vertel er iets bij.Onderwerpen: Presentaties opbouwen buiten. Presentaties opbouwen binnen. De winkel schoon houden. De planten verzorgen. De voorraad aanvullen. Producten controleren. Klanten helpen. Bloemwerk/plantenarrangementen maken. Klanten adviseren. Met collega’s samenwerken. Werkafspraken maken. Hulp inroepen. Lastige of moeilijke klanten.Op de dag dat je naar school komt voor de AVO-vakken, heb je ook een lesuur waaraan je aan dit verslag kunt werken en kunt laten zien wat je hebt geschreven.Het in een goede lay-out zetten van het verslag is iets wat je goed op school kunt doen. Leren hoe je foto’s bij tekst kunt plaatsen, zodat alles mooi op zijn plaats blijft staan, ook als je het met de mail naar iemand verstuurt. Maak iedere dag één foto van een presentatie of iets wat die dag bijzonder maakte. |
|  **Wat moet ik leveren?** |
| Een verslag van twee weken topdrukte met kerst op jouw tuincentrum, met foto’s. |
| **Waarop word ik beoordeeld?** |

* Producten: het verslag, digitaal in het portfolio en tevens netjes uitgeprint en in een mapje ingeleverd.

|  |
| --- |
| **Terugblik op de opdracht** |

Wat ging er goed?

Wat kan er de volgende keer beter?

Wat heb je geleerd tijdens deze periode?